



Technisch-commercieel vertegenwoordiger Vlaanderen - Technische producten

www.bsc.be

BSC is een familiebedrijf, reeds 30 jaar werkzaam als agent importateur van producten uit de sanitair & HVAC sector. Voor onze technische producten (leidingswerk & toebehoren in sanitair & HVAC), zijn wij op zoek naar een technisch-commercieel vertegenwoordiger.

Functie

Als account manager heb je een afwisselende en uitdagende job. Je benadert de markt proactief door het bezoeken van studie bureaus en installateurs & door middel van prospectie naar nieuwe projecten. Daarnaast bezoek je de verschillende verkoopkanalen. Je hebt een passie voor de bouwwereld of technische producten & kijkt uit naar een lange termijn challenge.

Profiel

Pas jij in ons drive profiel?

- Drive:

Je gedrevenheid & dynamiek zijn je belangrijkste eigenschappen. 'Neen heb je, ja kun je krijgen' is jouw ingesteldheid. Je moet eerder ingetoomd worden dan aangemoedigd.

- Relatiegericht:

Je bent een people magnet, je legt makkelijk contacten & mensen leggen makkelijk contact met u. Je luistert naar mensen en je kan je makkelijk aanpassen aan de situatie. Relaties opbouwen zijn key voor een lange termijn project.

- Interesse:

Je hebt interesse in de bouwwereld & hoe bouwprocessen in elkaar zitten. Je bent tevens geïnteresseerd om constant bij te leren.

- Vertrouwen:

Je werkt autonoom & met veel vrijheid. Daarom is vertrouwen van 2 kanten belangrijk.

- Energie:

Je hebt veel energie & goesting om iets te bereiken & je ergens in te gooien. Je bent combatief & laat je niet om te tuin leiden na een eerste negatief antwoord.

Aanbod

Een positieve challenge in een kleine, commerciële en aantrekkelijke organisatie, een vast contract met een goede verloning, aangevuld met een bedrijfswagen en andere voordelen.